

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СООО «ИНГМАН МОРОЖЕНОЕ»  
ПУТЕМ ОТКРЫТИЯ ФИРМЕННОГО КАФЕ-МОРОЖЕНОГО**

**Н. О. Паращенко**

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель Л. Л. Соловьева

Целью работы является поиск и осуществление новых средств распределения продукции предприятия СООО «Ингман мороженое».

В современных условиях высокой конкуренции и непостоянства потребителей необходим поиск новых возможностей реализации и сбыта товара. Так, в Беларуси мороженое производят 39 предприятий различной формы собственности, все они являются резидентами нашей страны [1].

Наиболее крупные 23 производителя находятся в подчинении Минсельхозпрода (молокоперерабатывающие предприятия), несколько предприятий Минторга (хладокombинаты), а также более 10 организаций различных форм собственности, доля которых в общем объеме выпуска растет. По оценкам Минторга, доля поставок частных предприятий на внутренний рынок составляет около 40 %. Около 5–7 % мороженого Беларусь импортирует из России, Чехии и Германии [2].

Кафе-мороженое – бизнес, который не требует больших вложений, достаточно быстро для сферы общепита окупается и прост в управлении. К тому же кафе-мороженых в Гомеле нет, и этот потенциально прибыльный сегмент рынка фактически свободен.

Кафе-мороженое сейчас в моде – это отличное место для семейного отдыха, предоставляющее возможность попробовать широкий ассортимент сравнительно недорогого и вкусного десерта. Впрочем, формат семейного отдыха в наибольшей степени востребован в выходные и праздничные дни. В остальное время гостями кафе чаще всего становятся представители среднего класса (менеджеры) и студенты.

Помимо этого существуют и другие предпосылки открытия кафе-мороженого:

– недостаточное количество детских и молодежных кафе, где нет алкогольной продукции;

– ближайшие детские кафе располагаются в других районах города Гомеля (район центрального рынка детское кафе «Камбуз», район Старый аэродром семейное кафе «Анти-кафе»);

– отсутствие прямых (предметных) конкурентов (по широкому ассортименту мороженого и изделий из него).

В связи с этим открытие фирменного кафе мороженого предприятия СООО «Ингман мороженое» позволит решить несущие проблемы.

По результатам опроса, 80 % опрошенных родителей считают, что количество детских кафе в г. Гомеле (численность 500 тыс. чел.) недостаточно. 60 % опрошенных родителей желают посещать кафе-мороженое вместе с детьми. Их привлечет широкий ассортимент блюд из мороженого и доступные цены. 40 % опрошенной молодежи посетило бы такое кафе с удовольствием.

Стационарные кафе-мороженое, чтобы обеспечить поток клиентов, должны располагаться в многолюдном месте – возле станций метро, в центральной части города или в деловых кварталах, где много офисов, а еще лучше – образовательных учреждений. В идеале стационарное кафе-мороженое должны посещать от 100 клиентов в день. Поэтому кафе-мороженое можно будет открыть в центре города Гоме-

ля, не далеко от цирка и кукольного театра, на 15 посадочных мест. Открытие кафе улучшит развитие организации детского и молодежного питания и отдыха.

Заведение направлено на такую целевую аудиторию, как:

- дети с родителями;
- молодежь, предпочитающая сладости алкогольным напиткам.

Предлагаемый ассортимент сформирован из предпочтений потенциальных потребителей и он включает в себя: блюда, напитки, кулинарные изделия, молочные коктейли и напитки собственного производства, сладкие блюда, холодные закуски, горячие блюда, соки, пирожные и торты, мороженое, десерты из мороженого.

Также для организации тематической атмосферы кафе-мороженое предоставит дополнительные услуги кафе:

- организация детских праздников;
- предложение по досугу детей и молодежи;
- настольные игры.

Технологическая схема производственного процесса в кафе-мороженом имеет следующий вид:

- изучение и формирование потребительского спроса;
- закупка пищевых продуктов;
- транспортировка пищевых продуктов;
- приемка пищевых продуктов;
- хранение пищевых продуктов;
- порционирование, раздача и организация потребления готового мороженого;
- для работы кафе в нем должен быть установлен пастеризатор, морозильная витрина, морозильный шкаф шоковой заморозки, промежуточное хранилище (специальная емкость) и т. д.

Основное правило экономической эффективности работы бизнеса по производству мороженого, которого придерживаются, например, итальянские эксперты, заключается в следующем: этот бизнес выгоден, когда единица затрат на сырье продается за десять единиц цены. Тогда в дельту «девять» входят четыре-три единицы прибыли и пять-шесть единиц остальных расходов. Отклонение в меньшую сторону – повод, чтобы задуматься об эффективности кафе-мороженого.

Также кафе получает доход от продажи напитков – прежде всего кофе, чая и соков. В данном случае четкие алгоритмы ценообразования отсутствуют, предприниматели чаще всего ориентируются на среднерыночные цены [3].

Новое кафе необходимо будет оснастить всеми кухонными и столовыми принадлежностями: холодильник, холодильная витрина, посудомоечная машина, микроволновка, кофеварка, плита, миксер, кухонный комбайн, набор ножей, набор ложек, вилок, чашек, тарелок, стаканов, бойлер с водой.

Для открытия фирменного кафе-мороженое необходимы следующие инвестиционные вложения:

- ремонт и оформление арендуемого помещения;
- мебель для посетителей;
- холодильное оборудование;
- торговое и технологическое оборудование;
- инструмент и инвентарь.

Таким образом, суммарные инвестиции, необходимые для реализации проекта, составят 34 тыс. долл.

Для деятельности проекта существует следующая потребность в работниках (табл. 1).

Таблица 1

**Расчет потребности в работниках основного производства и оплаты их труда**

Наименование	Количество	Средняя заработная плата	Расходы на оплату труда
Персонал:			
– официанты	2	2,2	4,4
– повора	3	3,3	9,9
– управляющий	1	3,2	3,2
– администратор	1	3,1	3,1
<i>Итого</i>	7	11,8	20,6

Источник: собственная разработка.

Представим показатели эффективности реализации нового направления распределительной деятельности предприятием СООО «Ингман мороженое».

Таблица 2

**Показатели эффективности открытия фирменного кафе- мороженого**

Показатели	Значение
Срок реализации проекта (лет)	0,5
Срок окупаемости проекта (лет):	
– простой	2,26
– динамический	3,76
Индекс рентабельности	1,12
Внутренняя норма доходности, %	27,5
Чистый дисконтированный доход, тыс. дол.	6,33

Источник: собственная разработка.

Имеются возможные угрозы, препятствующие успешному открытию и деятельности кафе:

- со стороны видовых конкурентов (обычных кафе с широким ассортиментом сладких десертов) и функциональных конкурентов (ресторанов и других точек питания);
- снижение покупательской способности населения и уменьшение средств, направляемых на празднование детских дней рождения.

Самым опасным конкурентом является близкорасположенное кафе «Шоколадница» с широким ассортиментом тортов, пирожных и изделий из шоколада. Кафе имеет 12 посадочных мест, но ориентировано на взрослых – в наличии есть спиртные напитки.

Таким образом, кафе-мороженое имеет ряд преимуществ, таких как выгодное месторасположение (в центре, на ул. Советской), рядом кукольный театр, цирк, регулярные поставки основного продукта по выгодным ценам, отсутствие прямых конкурентов, что позволит вести перспективную деятельность, улучшающую имидж и увеличение объемов сбыта продукции СООО «Ингман мороженое».

## Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2015. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 14.03.2016.
2. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. – 2015. – Режим доступа: <http://president.gov.by>. – Дата доступа: 14.03.2016.
3. Электронный бизнес – журнал. – Режим доступа: <http://openbusiness.ru/>. – Дата доступа: 15.03.2016.